

Les entraves monétaires à la concurrence internationale /
Prof. Ibrahim Maroun. — Extrait de : Annales de
philosophie et des sciences humaines. — N° 7-8 (1995),
pp. 319-329.

Titre de couverture : Annales de philosophie et des
sciences humaines. — Notes au bas des pages.

I. Economie de marché. II. Dévaluation. III. politique
monétaire.

PER L1044 / FP63327P

LES ENTRAVES MONÉTAIRES À LA CONCURRENCE INTERNATIONALE

Prof. Ibrahim MAROUN

La liste des pays qui pratiquent la dévaluation ou la dépréciation compétitive — appelée également, à juste titre, dépréciation offensive ou de combat — ne cesse de s'allonger d'une année à l'autre, depuis plus de 15 ans. On y trouve côte à côte des pays sous-capitalisés tels que le Zaïre, la Mauritanie, l'Île Maurice, Kenya et la Tanzanie ; des anciennes économies à planification centralisée telles que la Pologne ; de nouveaux pays industrialisés comme la Corée, Hongkong, Singapour, l'Inde, le Brésil et le Mexique ; et même des pays de l'OCDE, comme la Grande-Bretagne et l'Italie.

Tous ces pays et bien d'autres espèrent indistinctement, de ce genre de dévaluation ou de dépréciation de leurs taux de change réels, un gain artificiel de compétitivité, permettant un rééquilibrage de leurs soldes extérieurs, par un enchérissement de leurs importations en monnaie nationale, et une baisse de leurs prix à l'exportation en devises étrangères.

Il s'agit, comme on le constate, d'une concurrence relativement déloyale qui fait fi des critères les plus élémentaires de la compétitivité réelle, à savoir la réduction des coûts par l'amélioration de la productivité, le rapport qualité-prix, le design, les performances des produits, la fiabilité, l'image de marque, les conditions de commercialisation, etc.

Face à ces dévaluations ou dépréciations offensives sur le marché extérieur, et défensives sur le marché local, on assiste à une montée du protectionnisme surtout dans la zone de l'OCDE.

En effet, une telle conjoncture, riche en dévaluations et dépréciations de combat, pratiquées par des dizaines de pays pour conquérir des positions compétitives à l'exportation, et auxquelles réagissent plusieurs autres pays par un protectionnisme, de plus en plus sophistiqué, nous rappelle, à bien d'égards, la situation prévalente entre les deux guerres. À cette époque, les dévaluations concurrentes se faisaient en chaîne, et exprimaient le désir des pays d'exporter leur propre chômage¹. Ont succombé à cette tentation aussi bien les États-Unis, l'Allemagne et le Canada, que le Brésil, l'Argentine, la Colombie, l'Équateur, le Mexique, le Danemark, la Grèce, l'Estonie, le Portugal, la Pologne et bien d'autres pays.

Par conséquent, ces dévaluations en chaîne n'ont pas tardé à attirer le protectionnisme de tout genre, et tout particulièrement le contingentement des importations, lequel s'est soldé par un fléchissement du volume des échanges internationaux et de la croissance économique mondiale.

Ainsi, il a fallu attendre l'Accord de Bretton Woods, conclu en 1944, et qui devait, grâce à la fixité de change instaurée à l'échelle internationale, mettre un terme aux dévaluations de combat qui avaient proliféré dans les années « 30 ». À travers cette fixité de change, on visait, à juste titre, une remise en ordre des paiements et des échanges internationaux.

En effet, ce pari a été relativement gagné durant presque un quart de siècle, c'est-à-dire jusqu'à l'effondrement en 1971 du système de Bretton Woods, qui a cédé la place au système de change flexible.

1. Pour davantage de renseignements sur les dévaluations de cette période, voir :

- NIVEAU, M., *Histoire des Faits Économiques Contemporains*, « Thémis » Sciences Économiques, PUF, 4^{ème} Édition, Paris, 1976, pp. 330-333.

- ZAKARIA, I., *Change, Commerce Extérieur et Équilibre Économique International (1919-1950)*, A. Pedone, Paris, 1950.

L'officialisation de ce nouveau système en 1978, dans le cadre du Deuxième Amendement aux Statuts du Fonds Monétaire International, a assuré le retour en force des dévaluations ou des dépréciations offensives qui ont repris de plus belle à partir du début des années « 80 ».

Or, il reste à savoir dans quel contexte économique et financier, ces dévaluations ou dépréciations, susceptibles de fausser la concurrence internationale, ont été pratiquées aussi bien par les pays sous-capitalisés que par des pays de l'OCDE depuis 1980. Est-ce que toutes ces dévaluations et dépréciations ont atteint les objectifs pour lesquels elles ont été prévues ? Quels étaient les effets ou les retombées internes et externes de ces pratiques ? Enfin quelles solutions peut-on préconiser pour faire face à ces entraves monétaires à la concurrence internationale ?

À cette série de questions, nous allons tenter de donner, autant que possible, quelques réponses.

I. DÉPRÉCIATIONS ET COMPÉTITIVITÉ-PRIX DANS LES PAYS SOUS-CAPITALISÉS

Il convient tout d'abord de noter que cinq ans après l'effondrement du système de Bretton Woods, près de deux tiers des pays en développement, membres du FMI, conservaient encore un régime de change fixe qui consistait à lier leurs monnaies à celle d'un grand pays industriel, en l'occurrence le dollar. Cette politique de change devrait leur assurer la stabilité des prix et l'équilibre interne, ce qui était loin de se réaliser. Par contre, l'accentuation des fluctuations et des déséquilibres sur les marchés internationaux durant les 15 dernières années, secondée par des taux d'inflation assez élevés chez eux, a rendu la parité fixe à laquelle ils étaient accrochés, un facteur de dégradation de leur compétitivité internationale.

Ainsi, pour remonter la pente, la plupart de ces pays ont dû se rabattre sur un régime de change plus flexible qui consiste à modifier fréquemment leur parité officielle en fonction de leur différentiel d'inflation avec leurs partenaires commerciaux. Autrement dit, ils cherchaient à travers cette modification de leur parité officielle, à préserver voire à améliorer leur compétitivité-prix, par un taux de change réel qui serait maintenu à un niveau proche de la parité du pouvoir d'achat (PPA).

En fait, ce remodelage de la politique de change a fait goûter, à un

certain moment, à plusieurs pays en développement, aux « délices » de la dévaluation. Ainsi, en 1992, moins du tiers des pays en développement, membres du FMI, adoptaient encore un régime de change fixe, alors qu'ils étaient des deux tiers en 1976¹.

1. La situation économique et financière à la veille de la dévaluation.

La plupart des pays en développement qui ont eu recours à la dévaluation — dont la Colombie, Costa Rica, Gyana, Nicaragua, Pakistan, Chili, Kenya, le Mexique, et j'en passe — suivaient des politiques budgétaires et monétaires expansionnistes. Leurs dépenses excessives étaient financées par un déficit budgétaire représentant en moyenne 3,7% de leur PIB². Parallèlement, le crédit intérieur progressait d'un taux annuel, moyen de 22,9%, et bénéficiait dans une proportion de 25,5% au secteur public³. Cet expansionnisme budgétaire et monétaire était de nature à dopper la demande, et à se traduire par de véritables tensions inflationnistes. Ainsi, grâce à une inflation supérieure aux taux mondiaux, leurs parités officielles qui paraissaient sur-évaluées, bloquaient les exportations et contribuaient à l'aggravation du déficit de leur balance des opérations courantes. Ce déficit qui s'élevait, dans certains pays (comme le Kenya) à environ 25% du PIB, expliquait bien l'amenuisement de leurs stocks de réserves internationales. Par la même occasion, on assistait à une aggravation de leur dette globale, occasionnée essentiellement par le laxisme de leur politique budgétaire, et à un écart de plus en plus croissant entre leurs taux de change parallèles et officiels.

Pour faire face à ces déséquilibres, et redresser la situation, il a été conseillé à ces pays d'adopter des programmes d'ajustement structurel. Dans le cadre de ces programmes, le FMI recommandait généralement une dévaluation importante⁴. Car cette dernière devrait normalement améliorer la compétitivité-prix de ces pays, et par conséquent, déplacer la demande des biens importés vers les biens produits par l'industrie natio-

1. Cf. MONTIEL, P., et OSTRY, J., « *Le Taux de change réel, point de mire des pays en développement* », in *Finances et Développement*, FMI, mars 1993, p. 38.

2. Cf. EDWARDS, S., et MONTIEL, P., « *Le prix d'un ajustement tardif* », in *Finances et Développement*, FMI, septembre 1989, p. 35.

3. Cf. *ibid.*

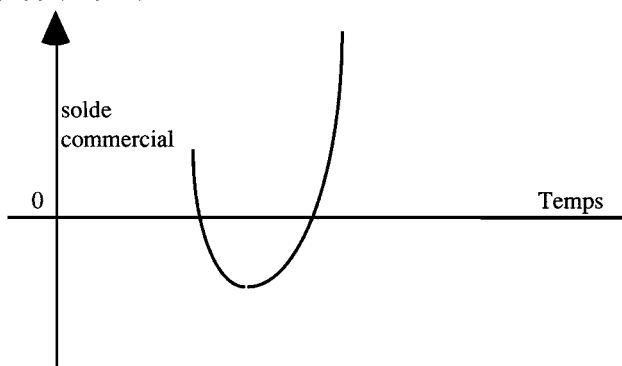
4. Cf. KALDOR, N., « *Dévaluation et ajustement dans les pays en développement* », in *Finances et Développement*, FMI, juin 1983, p. 35.

nale, encourager la production pour l'exportation¹, intensifier l'entrée des capitaux étrangers², rééquilibrer la balance des opérations courantes, reconstituer les réserves internationales, baisser les salaires réels, réduire la consommation, et modifier la distribution interne des revenus plus efficacement que toute autre mesure intérieure, fiscale soit-elle ou monétaire.

Comme on le remarque, tous ces espoirs étaient attachés à la dévaluation compétitive. Il reste à savoir si cette dévaluation a atteint les résultats escomptés.

2. Effets et contrechocs de la dévaluation.

Théoriquement, une dévaluation monétaire devrait se traduire, dans une première période, par une dégradation du solde extérieur du pays, vu le temps qu'il faut accorder aux consommateurs locaux et étrangers pour adapter leurs comportements à la baisse des prix des produits nationaux, consécutive sans doute à la dévaluation. Ainsi, dès que cette adaptation aurait lieu, on devrait en principe assister à un redressement systématique du solde extérieur, et par conséquent, à une relance de l'investissement et de la production. Autrement dit, ce processus prendrait la forme d'une « courbe en J » :



Or, malheureusement, la réalité dans plusieurs pays en développement s'éloigne souvent de ce schéma idyllique, et ce pour des raisons concer-

1. Cf. BURTON, D., et GILMAN, M., « Le rôle du FMI dans les politiques de taux de change », in *Finances et Développement*, FMI, septembre 1991, p. 20.

2. Cf. JOHNSON, O., « Dévaluation monétaire et importations », in *Finances et Développement*, FMI, juin 1987, p. 18.

nant leur capacité d'accroître leurs exportations, ou de réduire leurs importations, ou d'agir sur les flux financiers dans le cadre d'une dévaluation.

a. Dévaluation et exportation.

En fait, l'expérience de plusieurs pays en développement montre que sans une baisse des salaires réels, de la masse monétaire, et des dépenses publiques, dans des proportions plus ou moins équivalentes à celle de la dévaluation, pour réduire sensiblement les coûts et les prix intérieurs par rapport à ceux de l'étranger, le gain de compétitivité assuré par la dévaluation, ou la « prime de change » à l'exportation, risque d'être annulé. Or, rares sont les pays en développement, capables d'accompagner leur dévaluation, de politiques monétaires, budgétaires et salariales, vraiment restrictives et rigoureuses.

Même si certains pays ont, à un certain moment, réussi cet « exploit » de politiques monétaire, budgétaire et salariale, ils se heurtaient à de difficultés d'un autre genre, qui retardaient considérablement l'accroissement de leur production destinée à l'exportation.

Ainsi, dans l'agriculture, quand il s'agit dans certains pays d'une prédominance de l'arboriculture (café, cacao, huile de palme, caoutchouc, thé ...), l'accroissement de la production, par réaction à la dévaluation, prend des années, le temps que les arbres parviennent à maturité, d'où une élasticité à court terme très faible, quand elle n'est pas nulle.

Même pour les plantes annuelles (coton, riz ...), l'élasticité de la production, par rapport à la dévaluation, était parfois insignifiante, en raison soit de pénurie de terres arables, soit des techniques agricoles rudimentaires¹.

Il en est de même dans l'industrie, car la période de gestation — c'est-à-dire celle qui sépare la décision d'accroissement de la production et sa réalisation — est le plus souvent longue ; d'où la faible progression de la production industrielle, par réaction à la dévaluation. D'ailleurs ce constat n'est pas très différent de celui auquel est arrivée la CNUCED dans son « Rapport sur le Commerce et le Développement » en 1993, selon lequel, « ...il est nécessaire d'améliorer la conception des PAS. Ils ont trop tablé

1. Cf. JOHNSON, O., « Dévaluation monétaire et accroissement des exportations », in *Finances et Développement*, FMI, mars 1987, p. 24.

sur la dévaluation, la libéralisation du commerce et la modération de la demande. Celles-ci ne sauraient remplacer les réformes. Les dévaluations, par exemple, ont amélioré les incitations à exporter, non pas des articles manufacturés, mais des produits traditionnels, d'où leur incapacité à promouvoir l'industrialisation et la diversification »¹.

b. Dévaluation et importations.

Comme pour les exportations, l'expérience a déjà montré qu'une dévaluation ne se solde pas nécessairement par une régression des importations, surtout quand il s'agit des importations incompressibles, telles que les machines, les équipements industriels et les matières premières ; ou quand il est question de produits de luxe dont le volume d'importation est généralement très peu influencé par la hausse de leurs prix en monnaie nationale.

De même, les produits importés qui n'ont pas de substituts nationaux, leur volume ne sera nullement affecté par la dévaluation, surtout quand il s'agit de biens non durables, et en l'occurrence de produits alimentaires.

c. Dévaluation et flux financiers.

En principe, une dévaluation monétaire a tendance à augmenter les entrées nettes de capitaux, qui devraient être favorables à l'investissement et au rééquilibrage de la balance des paiements.

Or, en pratique, quand la dévaluation n'est pas accompagnée de politiques budgétaire, monétaire et salariale, crédibles, elle risque de déclencher une fuite de capitaux à l'étranger, soit par l'achat de devises sur les marchés parallèles, soit par la sous-facturation des exportations, soit par la surfacturation des importations.

d. Dévaluation et protectionnisme.

Même si des pays en développement parviennent à assurer toutes les conditions nécessaires pour réussir leur dévaluation, il leur reste à surmonter les obstacles protectionnistes dressés à l'étranger face à leurs exportations. En raison d'un protectionnisme qui devient surtout dans les pays de l'OCDE, de plus en plus intensif et sophistiqué, par réaction aux

1. *Bulletin de la CNUCED*, N° 22, septembre-octobre 1993, p. 2.

dévaluations compétitives, la demande effective des biens exportés par les pays en développement tend à être d'autant plus faible que les produits concurrents dans les pays importateurs bénéficient d'une grande protection.

En conséquence, pour les différentes raisons que nous venons de traiter, nombreux sont les pays en développement qui n'ont pas réussi à tirer les avantages qu'ils escomptaient de leur dévaluation compétitive. Par contre, ils ont récolté l'hyperinflation, la dégradation de leurs soldes extérieurs, et un tas de déséquilibres internes ; ce qui a amené des pays, tels que l'Argentine, le Brésil et le Mexique, à adopter au cours des années « 80 » des programmes de stabilisation, basés de nouveau sur des parités fixes.

Mais, cela ne signifie pas que la dévaluation offensive s'est soldée toujours dans les pays en développement par des effets pervers. Dans certains pays, l'élasticité des exportations par rapport à la dévaluation était assez élevée durant la période de 1980-1987. Elle se situait à +2 au Burundi, à +1,57 à l'Île Maurice, à +0,81 en Mauritanie, à +0,18 au Zaïre¹. Dans le cas du Burundi par exemple, une dévaluation de 10% a eu pour effet une croissance des exportations de 20%².

II. DÉPRÉCIATIONS ET COMPÉTITIVITÉ-PRIX DANS LES PAYS INDUSTRIELS

À certains moments, on avait tendance à croire que les grands pays industriels ont déjà tourné le dos aux pratiques de la dépréciation compétitive qui étaient prévalentes au milieu des années « 70 », et que ces pays ont cessé de croire au rôle de la politique monétaire dans la régulation de la conjoncture économique à court terme, pour voir, dans la stabilité des changes, une condition indispensable à la stabilité des prix, elle-même garante de la croissance régulière et durable. Ainsi, on devrait entrer dans les années « 80 », dans une nouvelle ère de convergence et d'uniformisation des politiques de change dans les grands pays industriels. Autrement dit, cette ère devrait être celle du consensus autour de la stabilisation des changes dans un système de change international flottant³.

1. Cf. *Problèmes Économiques*, N° 2169 du 4 avril 1990, p. 26.

2. Cf. *ibid.*

3. Pour davantage de détails sur cet effort de convergence des politiques monétaires,

D'ailleurs, plusieurs indicateurs appuyaient cette hypothèse, dont la création du système monétaire européen en 1979 ; l'accord du Plaza en 1985, puis du Louvre en 1987 ; l'intégration, par les États-Unis et le Japon, des considérations de change, à chaque conclusion d'un accord international ; la grande mobilité des capitaux entre des marchés financiers mondiaux fortement intégrés qui devrait faire craindre à ces pays, un déplacement en masse des capitaux à la moindre variation des taux de change.

En effet, en dépit de tous ces indicateurs qui allaient dans le sens d'une stabilisation des changes, la politique de la dépréciation compétitive n'a pas été totalement enterrée dans plusieurs pays industriels.

D'ailleurs, l'étude effectuée en 1991 par l'OCDE est fort instructive dans ce domaine : elle montre sans ambages que durant la période 1970-1989, le gain de compétitivité réalisé par les États-Unis, les pays scandinaves, la France, l'Italie et la Grande-Bretagne était étroitement lié aux dépréciations occasionnelles de leur change nominal. Rares étaient les pays industriels dont le gain de compétitivité, durant cette période, allait de pair avec une appréciation de leur change nominal et réel, et montraient par conséquent qu'ils pouvaient être compétitifs, grâce plutôt à des avantages hors prix. Il s'agissait uniquement de l'Allemagne, du Japon, de l'Autriche et de la Suisse, parmi tous les pays de l'OCDE¹.

En conséquence, le recours à la dépréciation compétitive s'est avéré au cours des 15 dernières années, aussi fréquent dans les pays en développement que dans les grands pays industriels, bien que, parmi ces derniers, quelques-uns, tels que la France, renoncent pour le moment à ce genre de pratiques.

III. LE PROTECTIONNISME, PENDANT DE LA DÉPRÉCIATION COMPÉTITIVE

En effet, ce libre recours à la dévaluation offensive ou compétitive, dans le cadre d'un régime international de change flottant, constitue aujourd'hui une des raisons principales de la montée du protectionnisme,

voir PLIHON, D., « Uniformisation des politiques monétaires », in *Cahiers Économiques et Monétaires de la Banque de France*, N° 40, 1992.

1. Cf. OCDE, « Productivité, taux de change et compétitivité », in *Économie Appliquée*, t. XLIV, N° 1, 1991.

surtout dans les pays de l'OCDE. Il s'agit d'un protectionnisme faisant usage de techniques qui échappent largement aux disciplines du GATT et à son article XIX, tels que les accords d'« autolimitation des exportations » qui ont été imposés ces dernières années à certains partenaires commerciaux, sans la moindre compensation.

Il est également question d'un protectionnisme sous forme de barrières non tarifaires qui profitent, dans la zone de l'OCDE, non seulement à l'agriculture, à la sidérurgie et au textile, mais aussi à l'électronique qui, depuis les années « 80 », fait partie de la gamme. Dans le seul secteur du textile et de l'habillement, les restrictions non tarifaires portaient déjà en 1992 sur un volume d'échanges de l'ordre de 50 milliards de dollars¹.

Qu'en est-il aussi des subventions à l'agriculture qui étaient déjà en 1991, dans la zone de l'OCDE, de l'ordre de 300 milliards de dollars, sous forme d'allocations budgétaires, et de transferts de revenus des consommateurs². Abstraction faite des subventions à l'industrie, dont essentiellement les aides à l'investissement, les subventions à l'exportation et le soutien à la recherche-développement.

CONCLUSION

En définitive, il est temps de rechercher une solution à cette situation de dévaluations ou de dépréciations compétitives, qui, d'une part, continuent à fausser la concurrence internationale, et d'autre part, contribuent à la montée du protectionnisme dont nous venons de parler.

D'ailleurs, une solution à ce problème a été trouvée en 1944 dans le cadre du système de change fixe et du FMI qui a relativement réussi à réprimer la dévaluation compétitive, du moins jusqu'en 1971.

Mais, comme il n'est plus question de réinstaurer à une échelle internationale un système de change fixe pour les mêmes raisons qui ont provoqué sa chute en 1971 — dont la latitude que ce système laissait aux États-Unis de vivre au-dessus de leurs moyens, et d'accumuler des déficits externes, sans lesquels il n'y aurait pas augmentation des liquidités inter

1. Cf. OCDE, « *Progrès de la réforme structurelle : une vue d'ensemble* », (Rapport), Publications de l'OCDE, 1992, 120 pages.

2. Cf. *ibid.*

nationales — doit-on laisser les dévaluations ou les dépréciations compétitives continuer à porter atteinte à la concurrence internationale ?

À mon sens, même dans le cadre du système international de change flottant actuel, il y aurait toujours possibilité de contrôler ces pratiques de la dévaluation compétitive, pourvu que les grands pays industriels acceptent :

- premièrement que le FMI réintègre le rôle qu'il jouait avant 1971, comme censeur des dévaluations et des dépréciations offensives, au lieu de se cantonner dans la fonction actuelle de « distributeur » de fonds aux pays en difficultés ;

- deuxièmement qu'un régime de droits compensatoires soit instauré pour régir les échanges internationaux, d'autant plus que ce genre de régimes a déjà fait ses preuves au sein de l'Union Européenne (ancienne CEE), et assure relativement bien la régulation des échanges entre les pays de l'UE en période de flottement monétaire.

Toujours est-il que ces recommandations resteraient sans doute des vœux pieux, tant que la hache de la guerre commerciale, qu'est la dépréciation compétitive, n'est pas encore enterrée par un bon nombre de grands pays industriels. Preuve en est, ce genre de préoccupations vient d'être occulté par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), qui remplace le GATT, et par les accords de l'Uruguay Round, signés en 1994 par 118 pays. Et la cause : la raison du plus fort ...